I SERVIZI DI ADVISORY - Formazione e consulenza



Formazione NIBI

La Mission di NIBI è contribuire alla formazione e all’aggiornamento del capitale umano delle imprese che devono competere a livello internazionale.

L’obiettivo è preparare i nuovi Manager del futuro sviluppando programmi di formazione specialistici e innovativi dotandoli delle competenze necessarie per affrontare le sfide del mercato in continua evoluzione

DigitExport

La piattaforma online quale punto di riferimento per le imprese, non solo a livello locale ma anche a livello nazionale, sui temi relativi all’export digitale.

Piano Export Digitale

Il Piano Export, una sorta di short business plan per l’export, offre un orientamento all'impresa sul mercato strategico a più elevata potenzialità per il suo specifico prodotto e alle soluzioni e servizi più congeniali per accedere o consolidare il posizionamento in quel mercato.

Sostenibilità ESG

Il servizio si propone di promuovere la sostenibilità ESG delle imprese come leva per la competitività internazionale. Anche integrandosi con gli strumenti e i percorsi già presenti a livello camerale, il servizio di formazione, prima assistenza e coaching vuole supportare le imprese ad essere più consapevoli, a valutare i punti di miglioramento sulla sostenibilità dell'azienda e a conoscere le opportunità che si generano a livello internazionale in specifici mercati e settori.

Ecco le prossime attività di formazione parte integrante del catalogo formativo offerto da **NIBI** all'interno dei Servizi Consortili per l’anno 2025.

Nello specifico:

1) Corso Doing Business in Hong Kong 2025 (focus food and beverage) che si terrà il 18 settembre p.v. dalle ore 9:00 alle ore 12:00

Di seguito il programma e il link per l'iscrizione alla pagina:

https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/doing-business-in-germania-focus-food-wine-2025.kl

2) Marketing Digitale per l'Export nel Turismo: Posizionare, Promuovere e Vendere all'estero che si terrà nei giorni 23 settembre, 2, 9, 16 ottobre p.v. tutti dalle ore 9:30 alle ore 13:30

Di seguito il programma e il link per l'iscrizione alla pagina:

https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/corsi-multipli/marketing-digitale-per-l-export-nel-turismo-posizionare-promuovere-e-vendere-all-estero.kl

3) Soft Skills per l'Internazionalizzazione che si terrà nei giorni 22, 29 ottobre, 5 novembre p.v. tutti dalle ore 9:30 alle ore 12:30

Di seguito il programma e il link per l'iscrizione alla pagina:

https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/corsi-multipli/soft-skills-per-l-internazionalizzazione.kl

4) Strategie Digitali per l'Export: Social Media e SEO che si terrà nei giorni 12, 19, 27 novembre, 3 dicembre p.v. tutti dalle ore 9:30 alle ore 12:30

Di seguito il programma e il link per l'iscrizione alla pagina:

https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/corsi-multipli/strategie-digitali-per-l-export-social-media-e-seo.kl

I percorsi formativi **gratuiti**, sono rivolti alle aziende con sede legale o operativa nei territori delle Camere di Commercio socie di Promos Italia situate a: Bergamo, Caserta, Catanzaro-Crotone-Vibo Valentia, Cosenza, Ferrara-Ravenna, Genova, Milano Monza Brianza Lodi, Modena, Pordenone-Udine (territorio ex Provincia di Udine), Salerno, Sondrio, Sud Est Sicilia, Toscana Nord Ovest, Umbria.

Si ricorda inoltre che sono sempre disponibili **due percorsi formativi in video pillole**:

Export Kit

Si tratta di video pillole della durata max. 15 minuti cadauno, GRATUITE, articolate in 10 lezioni, per fornire alle PMI gli strumenti indispensabili ad operare a livello internazionale con efficacia e sguardo al futuro.

https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/nibi-7-su-7/export-kit/export-kit.kl

Sviluppo competenze digitali per l'export

Percorso di formazione GRATUITO rapido e flessibile 7/7 per imparare come sfruttare il web per vendere all'estero espandendo le proprie competenze digitali.

https://nibi.promositalia.camcom.it/corsi/nibi-7-su-7/competenze-digitali/sviluppo-competenze-digitali-per-l-export.kl

Ultima modifica

Lunedì 28 Luglio 2025

Condividi

Reti Sociali

Condividi questa pagina

Quanto ti è stata utile questa pagina?

Select rating
No votes yet

Aliquota